

RINGKASAN EKSEKUTIF



Hulman Sitorus, 1998. Kajian Saluran Pemasaran Kakao Rakyat Di Sumatera Utara (Studi Kasus Di-Kabupaten Deliserdang). Dibawah Bimbingan Setiadi Djohar dan Agus Maulana.

Sampai saat ini perkembangan pengusahaan kakao cukup pesat, seperti terlihat dari peningkatan produksi, volume ekspor dan jumlah petani yang terlibat. Namun demikian, pengembangan kakao di Indonesia masih menemui berbagai masalah dan kendala khususnya jika Kakao (dalam bentuk biji) dipandang sebagai komoditas ekspor yang sebagian besar diproduksi petani.

Dimasa mendatang karena pertumbuhan pendapatan, pertambahan penduduk dan pengaruh liberalisasi perdagangan maka permintaan dunia terhadap komoditas kakao diperkirakan semakin meningkat. Untuk dapat memanfaatkan peluang pasar tersebut bagi peningkatan pendapatan petani ditengah-tengah semakin ketatnya persaingan, sangatlah diperlukan langkah-langkah pengenalan terhadap permasalahan yang dihadapi petani.

Konperensi Nasional Kakao III Tahun 1992 merumuskan 3 (tiga) masalah utama yang dihadapi Indonesia dalam pengembangan komoditas kakao yang diusahakan petani yaitu :

- a. Rendahnya mutu produk
- b. Rendahnya produktifitas
- c. Rendahnya tingkat harga yang diterima petani





Dari 3 (tiga) masalah tersebut, masalah rendahnya tingkat harga yang diterima petani merupakan fokus kajian dalam penelitian ini walaupun dalam kenyataannya ketiga masalah diatas satu sama lain saling terkait.

Tingkat harga Kakao yang diterima petani berkaitan erat dengan aspek pemasaran, karena harga merupakan komponen pokok disamping komponen produk, promosi dan komponen tempat dalam menentukan keberhasilan pemasaran.

Oleh karena itu, keberadaan saluran pemasaran sangat menentukan kepuasan yang akan diperoleh semua pihak yang terlibat dalam proses pemasaran kakao terutama tingkat harga yang akan diperoleh petani. Disamping itu, terdapat banyak faktor yang mempengaruhi tingkat harga kakao yang diperoleh petani, seperti type lembaga perantara, cara pembayaran, volume dan mutu produk.

Berkaitan dengan uraian diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk :

- a. Mengetahui besarnya margin yang diterima setiap pihak yang terlibat dalam proses pemasaran Kakao rakyat di Sumatera Utara, mulai dari tingkat petani sampai dengan tingkat eksportir.
- b. Mengetahui besarnya pengaruh faktor type lembaga perantara, volume penjualan, mutu produk, dan faktor cara pembayaran terhadap harga kakao di tingkat petani.

Metoda penelitian adalah studi kasus dan teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi lapangan dan penyebaran daftar kuesioner. Data yang dikumpulkan meliputi harga, volume transaksi dan biaya tataniaga pada setiap tingkat saluran pemasaran kakao rakyat di Kabupaten Deliserdang. Disamping itu, pada tingkat petani juga dikumpulkan data lembaga perantara yang dipilih petani, mutu produk, cara pembayaran dan volume transaksi.

Pemilihan sampel lembaga perantara yang terlibat dalam prose pemasaran kakao rakyat sampai pada tingkat Eksportir dilakukan dengan sengaja dan penentuan sampel petani sejumlah dua puluh delapan orang dilakukan secara acak.



Sedangkan pemilihan propinsi Sumatera Utara sebagai lokasi penelitian karena daerah ini merupakan sentra utama Kakao di Kawasan Barat Indonesia. Sementara itu, Kabupaten Deli Serdang ditentukan sebagai studi kasus karena harga kakao rakyat di daerah ini relatif rendah dibandingkan dengan harga kakao rata-rata tingkat petani di Sumatera Utara, walaupun secara geografis Kabupaten ini merupakan sentra kakao terdekat dengan kota Medan sebagai pintu ekspor.

Alat analisa yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisa margin tataniaga dan analisa regresi berganda. Analisa margin tataniaga dilakukan dengan melihat hubungan antara biaya tataniaga dengan keuntungan lembaga-lembaga perantara yang terlibat. Sedangkan analisa regresi dimaksudkan untuk mengetahui besarnya pengaruh faktor-faktor lembaga perantara, mutu, volume penjualan dan cara pembayaran terhadap tingkat harga kakao yang diterima petani.

Berdasarkan analisa margin tataniaga dan analisa regresi diperoleh hasil-hasil seperti berikut :

1. Pada mekanisme "Pertama" saluran pemasaran kakao rakyat di Kabupaten Deli Serdang petani memperoleh kontribusi margin sebesar 56,4 persen. Sedangkan kontribusi margin yang diperoleh Pedagang Pengumpul; Agen; dan Eksportir masing-masing sebesar 17,4 persen; 17,8 persen; dan 18,4 persen.

Pada mekanisme "Dua", petani memperoleh kontribusi margin sebesar 60,7 persen. Sementara itu KUD; Agen; dan Eksportir memperoleh kontribusi margin masing-masing sebesar 14,0 persen; 6,9 persen; dan 18,4 persen.

Sedangkan pada mekanisme "Tiga", kontribusi margin yang diperoleh Petani; PBS; dan Eksportir masing-masing sebesar 62,5 persen; 20,3 persen; dan 17,2 persen.

2. Rendahnya harga jual kakao yang diterima petani di Kabupaten Deli Serdang selama ini bukanlah disebabkan kurang adilnya mekanisme saluran pemasaran yang ada.



3. Walaupun petani kakao memperoleh tingkat harga tertinggi jika menjual produknya kepada PBS (melalui mekanisme "Tiga"), akan tetapi dengan mempertimbangkan aspek non harga maka petani akan memperoleh manfaat lain jika menjualnya kepada KUD atau Pedagang Pengumpul.

4. Faktor mutu produk, type lembaga perantara dan faktor cara pembayaran merupakan faktor-faktor strategis yang harus dikendalikan dalam upaya peningkatan harga jual kakao ditingkat petani.

5. Dalam perspektif peningkatan kesejahteraan petani kakao dimasa mendatang perlu ditempuh upaya-upaya strategis secara simultan meliputi :

Pemberdayaan KUD melalui peningkatan manajemen usaha dan perluasan akses terhadap pusat-pusat pendanaan.

Perbaikan mutu produk melalui introduksi teknologi pasca panen yang lebih efisien dan peningkatan ketrampilan petani.

Dukungan pendanaan usaha petani melalui pengembangan skema kredit pasca panen dan pemasaran disertai penyederhanaan prosedur perolehan kredit.

